

DECISIONE DELLA COMMISSIONE**del 21 dicembre 1983****relativa ad una procedura a norma dell'articolo 85 del trattato CEE
(Pratica n. IV/29.598 — Sistema di distribuzione SABA per la CEE)****(Il testo in lingua tedesca è il solo facente fede)****(83/672/CEE)**

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità economica europea,

visto il regolamento n. 17 del Consiglio, del 6 febbraio 1962, primo regolamento di attuazione degli articoli 85 e 86 del trattato ⁽¹⁾, modificato da ultimo dall'atto di adesione della Grecia, in particolare gli articoli 2, 6 e 8,vista la decisione 76/159/CEE ⁽²⁾ adottata dalla Commissione in conformità all'articolo 85, paragrafo 3, del trattato, relativa al sistema di distribuzione SABA, valida fino al 21 luglio 1980,

vista la lettera in data 2 luglio 1979 con la quale la SABA GmbH, di Villingen-Schwenningen, ha chiesto la proroga della suddetta decisione,

vista la pubblicazione ⁽³⁾ del contenuto essenziale della notificazione in conformità dell'articolo 19, paragrafo 3, del regolamento n. 17,

previa consultazione del comitato consultivo in materia di intese e di posizioni dominanti,

considerando quanto segue:

I. I FATTI**A. Struttura della distribuzione e posizione sul mercato di SABA**

L'impresa SABA GmbH (in prosieguo SABA), con sede in Villingen-Schwenningen (Repubblica federale di Germania), dall'agosto 1980 filiale del gruppo francese Thomson-Brandt, vende prodotti dell'elettronica da intrattenimento (in particolare radioricevitori, televisori, videoregistratori, apparecchi Hi Fi e magnetofoni). Nella Repubblica federale di Germania, Berlino Ovest compresa, gli apparecchi SABA sono venduti tramite grossisti specializzati e dettaglianti specializzati; il fatturato realizzato tramite i grossisti supera il 50 % del giro d'affari

complessivo. A livello del commercio all'ingrosso operano inoltre numerose filiali di vendita appartenenti alla stessa SABA. In Danimarca, nei paesi del Benelux, in Francia, in Italia, in Grecia e nel Regno Unito gli apparecchi SABA sono venduti tramite concessionari esclusivi e dettaglianti specializzati. I concessionari esclusivi per l'Italia e per il Regno Unito sono filiali di SABA.

La posizione di Saba sul mercato dei prodotti dell'elettronica da intrattenimento della Comunità varia notevolmente a seconda delle zone e dei prodotti. Nel 1982 SABA deteneva sul mercato del prodotto di gran lunga più venduto, quello degli apparecchi televisivi, una quota dell'8,3 % sul mercato tedesco e del 7,4 % in Italia, mentre nei paesi del Benelux e nel Regno Unito la quota variava solo da 0,2 a 2,7 %.

La quota di mercato di SABA per gli altri prodotti dell'elettronica da intrattenimento è inferiore alle suddette percentuali. Ad esempio, nel 1979 in Germania essa era circa dell'1,9 % per gli apparecchi audiovisivi.

La cifra d'affari di SABA per l'esercizio 1982 ammontava a 682 milioni di DM nei paesi della Comunità.

B. Il sistema di distribuzione SABA

Con decisione 76/159/CEE, la Commissione ha concesso agli accordi che costituiscono il sistema di distribuzione SABA un'esenzione dall'applicazione dell'articolo 85, paragrafo 1, del trattato CEE fino al 21 luglio 1980. Con lettera del 2 luglio 1979, SABA ha chiesto la proroga dell'esenzione.

Attualmente, dopo varie modifiche degli accordi di distribuzione, la vendita dei prodotti SABA nella Comunità ha luogo sulla base dei seguenti accordi:

- il contratto SABA di distribuzione selettiva per la CEE — grossisti specializzati SABA,
- l'accordo di cooperazione SABA,
- il contratto SABA di distribuzione selettiva per la CEE — dettaglianti specializzati SABA, e
- il cosiddetto accordo SABA «Fair-Service».

⁽¹⁾ GU n. 13 del 21. 2. 1962, pag. 204/62.⁽²⁾ GU n. L 28 del 3. 2. 1976, pag. 19.⁽³⁾ GU n. C 140 del 28. 5. 1983, pag. 3.

Questi accordi prevedono quanto segue:

1. a) Secondo il contratto per i grossisti specializzati SABA per la distribuzione selettiva nella CEE, la SABA concede la qualifica di grossista specializzato SABA a tutti i grossisti che, tra l'altro,

- esercitino un commercio all'ingrosso specializzato, ossia realizzino oltre il 50 % del loro fatturato con la vendita di prodotti dell'elettronica da intrattenimento, o dispongano di un reparto speciale per la vendita all'ingrosso di prodotti, la cui attività sia equiparabile a quella di un grossista specializzato nella vendita di tali articoli,
- operino esclusivamente come grossisti e riforniscano di conseguenza soltanto i distributori specializzati e gli utilizzatori professionali, ad esclusione quindi dei consumatori finali per le loro occorrenze personali, ed adempiano inoltre a tutte le consuete funzioni di un grossista specializzato,
- dispongano di un qualificato servizio esterno in grado di offrire i prodotti SABA con la competenza tecnica necessaria,
- riconoscano il cosiddetto sistema contrattuale SABA «Fair-Service» e siano inoltre in grado di fornire ai dettaglianti specializzati SABA un'adeguata consulenza tecnica tramite personale qualificato e siano disposti a far addestrare costantemente il proprio personale presso la SABA,
- dispongano dell'organizzazione tecnica necessaria per l'immagazzinamento e il tempestivo rifornimento degli acquirenti, trattino possibilmente l'intero assortimento di prodotti SABA e dispongano di scorte adeguate al loro fatturato in prodotti SABA,
- sottoscrivano il contratto SABA per grossisti specializzati SABA per la distribuzione selettiva nella CEE e, qualora si riforniscano direttamente presso la SABA, l'accordo di cooperazione SABA.

Se SABA non si è pronunciata su una domanda di riconoscimento nel termine di quattro settimane, il grossista interessato può considerarsi riconosciuto quale grossista specializzato SABA. Con questo grossista, SABA si impegna a sottoscrivere quanto prima un contratto di distribuzione selettiva.

b) I grossisti SABA sono tenuti fra l'altro:

- a rifornire nel mercato comune, per la rivendita, esclusivamente rivenditori specializzati SABA o concessionari esclusivi specializzati SABA e a verificare questa qualità prima di ogni fornitura mediante controllo presso il fiduciario,
- a vendere i prodotti SABA a consumatori finali soltanto se questi esercitano un'impresa industriale o commerciale, utilizzino i prodotti esclusivamente per fini professionali dell'impresa e comprovino in modo obiettivo e verificabile l'osservanza di questi obblighi, sottoscrivendo uno speciale attestato d'impegno (Sonderverpflichtungsschein),
- a provvedere a registrare, ai fini di un rigoroso controllo, ogni vendita di prodotti SABA, conservando i relativi dati per almeno tre anni,
- ad osservare le leggi sulla concorrenza in vigore nei paesi dove hanno la propria sede (norme sulla concorrenza sleale),
- a collaborare con SABA nella repressione di infrazioni al sistema di distribuzione selettiva.

c) I grossisti specializzati SABA sono autorizzati a designare, secondo la seguente procedura, quali rivenditori specializzati SABA i commercianti che rispondono ai requisiti prescritti dal contratto di distribuzione selettiva per la CEE per i venditori specializzati SABA: dopo aver accertato, sulla base di una scheda di controllo, che sussistono i presupposti per il riconoscimento, il grossista specializzato SABA può sottoscrivere a nome di SABA il contratto di distribuzione selettiva per la CEE e farlo firmare dal dettagliante specializzato. Questa duplice firma autorizza il grossista specializzato SABA a designare il dettagliante quale dettagliante specializzato SABA e a rifornirlo di prodotti SABA. Il grossista deve quindi trasmettere immediatamente a SABA la copia dell'accordo di distribuzione vincolata ad essa destinata, unitamente al rapporto stilato in base alle verifiche effettuate.

d) Il contratto di distribuzione selettiva dei grossisti SABA per la CEE prevede inoltre espressamente il loro diritto di rifornire nel mercato comune ogni rivenditore SABA autorizzato e di rifornirsi da questo, nonché di determinare liberamente i prezzi di rivendita.

e) SABA s'impegna in particolare a garantire un'applicazione completa e rigorosa del sistema di distribuzione selettiva SABA per la CEE, a riconoscere e rifornire solo i rivenditori specializzati che soddisfino i suddetti requisiti e a tenere un elenco di tutti i rivenditori SABA autorizzati, che sarà costantemente aggiornato e depositato presso un fiduciario. Quest'ultimo deve rispondere immediatamente a tutte le domande scritte dei rivenditori specializzati SABA circa l'appartenenza di un altro commerciante al sistema di distribuzione SABA.

f) Se un grossista specializzato SABA non soddisfa o cessa di soddisfare i requisiti in modo tale da compromettere l'esistenza stessa del sistema di distribuzione selettiva SABA per la CEE, SABA può denunciare il contratto senza preavviso, motivando la propria decisione per iscritto, e cessare le forniture. In caso di infrazione alle regole di concorrenza, SABA può ricorrere a questa sanzione soltanto se l'infrazione non viene contestata o se è stata accertata in via giudiziaria. Il recesso ordinario dal contratto è ammesso solo qualora SABA rinunci al proprio sistema di distribuzione selettiva per la CEE.

Questo contratto SABA per grossisti specializzati deve essere firmato anche dai concessionari indipendenti che la SABA abbia eventualmente designato negli Stati membri.

2. I grossisti specializzati SABA nella Repubblica federale di Germania, che si riforniscono direttamente presso la SABA, sottoscrivono inoltre l'accordo di cooperazione SABA. Quest'ultimo prevede in particolare l'obbligo per i grossisti specializzati SABA di trattare in linea di massima l'assortimento completo di prodotti SABA e di stipulare agli inizi di ogni anno un accordo con la SABA avente per oggetto il volume del proprio fatturato annuo. Questo accordo precisa, espresso in DM, il fatturato prevedibile, che vincola le due parti, distinto per tipo di prodotto e per unità. Per precisare ulteriormente i prodotti e le date, il grossista specializzato conclude con SABA, in gennaio, aprile e agosto di ogni anno, accordi trimestrali sul fatturato, formulati secondo lo stesso modulo. In caso di completo adempimento dell'accordo trimestrale, SABA versa al grossista un premio contrattuale, il cui ammontare è stabilito di comune accordo. SABA si impegna inoltre a fornire in permanenza alle controparti consulenza sull'impostazione e sulla struttura future del programma di apparecchi SABA e ad addestrare le controparti o il loro personale sulle nuove tecniche di costruzione e di vendita.

3. a) Secondo il contratto di distribuzione selettiva dei dettaglianti specializzati SABA per la CEE, per poter aspirare alla qualifica di dettagliante specializzato SABA, il rivenditore deve soddisfare ai seguenti requisiti:

- esercitare un commercio specializzato, vale a dire realizzare oltre il 50 % del proprio fatturato con la vendita di prodotti dell'elettronica da intrattenimento, o
- disporre di un reparto specializzato esclusivamente per la vendita di questi prodotti, equiparabile ad un negozio specializzato in questo settore; questo reparto speciale deve disporre in permanenza, durante l'orario di lavoro, di personale qualificato che consigli la clientela e provveda alla presentazione e alla vendita unicamente dei prodotti dell'elettronica da intrattenimento,
- gestire un negozio specializzato o un reparto speciale per l'elettronica da intrattenimento che appaia come tale anche dall'esterno e che all'interno presenti nell'insieme un aspetto rappresentativo ed accurato, corrispondente all'importanza del marchio SABA, e che sia idoneo a consentire l'esposizione e la presentazione tecnicamente perfetta di una parte sostanziale della gamma di prodotti SABA,
- astenersi dal presentarsi come grossista o come grossista-dettagliante o dall'esercitare simultaneamente queste due funzioni,
- essere in grado di:
 - acquisire e vendere regolarmente i prodotti SABA,
 - realizzare nel modo più completo possibile il programma aggiornato di vendite di SABA ed esporre i relativi prodotti in maniera rappresentativa,
 - tenere scorte di prodotti SABA che garantiscano una rapida consegna ai clienti,
 - disporre di un personale avente la formazione tecnica necessaria per garantire un servizio competente di consulenza, assistenza e consegna alla clientela,

- provvedere ad un accurato servizio di assistenza alla clientela e fornire ai consumatori finali le prestazioni in garanzia previste,
- aver sottoscritto l'accordo SABA «Fair-Service»,
- aver sottoscritto il contratto di distribuzione selettiva dei dettaglianti specializzati SABA per la CEE.

Per assicurare un efficace servizio di assistenza alla clientela, il dettagliante specializzato SABA deve disporre di un'officina opportunamente attrezzata a tal fine o aver preso accordi con un'officina di questo tipo. Egli è tenuto ad effettuare le prestazioni in garanzia anche se l'utilizzatore non ha acquistato l'apparecchio SABA presso di lui. Il dettagliante SABA non può inoltre fatturare separatamente le prestazioni per il servizio di assistenza né cessare questo servizio o rinunciarvi contrattualmente.

SABA riconosce la qualifica di dettagliante specializzato SABA ad ogni dettagliante in possesso dei requisiti prescritti. Anche i grossisti specializzati SABA possono ammettere i dettaglianti specializzati a far parte della rete distributiva SABA, conformemente alla procedura descritta più sopra. Se SABA non si è pronunciata nel termine di quattro settimane su una domanda di riconoscimento presentata, il rivenditore interessato può considerarsi riconosciuto quale rivenditore specializzato SABA. In questo caso SABA si impegna a sottoscrivere quanto prima il contratto di distribuzione selettiva. Dopo averne ottenuto l'accordo, il dettagliante riconosciuto è iscritto nell'elenco dei rivenditori specializzati SABA (elenco generale).

Poiché il sistema di distribuzione è esteso all'intero territorio del mercato comune, SABA si è riservata il diritto di rinunciare ad esigere determinati requisiti quando, in determinate zone, i rivenditori di articoli dell'elettronica da intrattenimento di norma non li possiedono. Tuttavia sono irrinunciabili i seguenti requisiti: qualità di dettagliante specializzato, acquisto e vendita regolari dei prodotti SABA, realizzazione ottimale del programma completo SABA, costituzione di scorte adeguate e fornitura del servizio di assistenza alla clientela ed effettuazione di prestazioni in garanzia.

- b) I dettaglianti specializzati SABA sono tenuti fra l'altro:
- a fornire prodotti SABA nel mercato comune esclusivamente ai rivenditori

riconosciuti quali commercianti specializzati SABA o concessionari esclusivi SABA, e a verificare questa qualità presso il fiduciario preliminarmente ad ogni fornitura,

- a registrare, ai fini di un controllo, ogni vendita di prodotti SABA conservando i relativi dati per almeno tre anni,
- ad osservare le leggi sulla concorrenza in vigore nei paesi dove hanno la propria sede,
- a collaborare con SABA nella repressione delle infrazioni al sistema di distribuzione selettiva.

Il contratto di distribuzione selettiva dei dettaglianti SABA per la CEE riconosce espressamente a questi ultimi il diritto di rifornire, nel mercato comune, ogni rivenditore SABA riconosciuto e di rifornirsi da questo nonché di determinare liberamente i prezzi di rivendita.

- c) L'impegno di SABA di garantire un'applicazione completa e rigorosa del sistema di distribuzione e di designare un fiduciario, nonché le condizioni di recesso con o senza preavviso, corrispondono alla regolamentazione adottata per i grossisti specializzati [punti I. B. 1. e) e f)].

4. L'accordo SABA «Fair-Service» fra SABA e i dettaglianti specializzati SABA, stabilisce i servizi che SABA è tenuta a prestare ai propri rivenditori specializzati. L'accordo disciplina in particolare i criteri di partecipazione di SABA alle spese di riparazione dei propri apparecchi in garanzia, la fornitura di parti di ricambio e l'assistenza tecnica permanente fornita ai dettaglianti specializzati SABA mediante documentazione e istruzioni scritte, visite di tecnici SABA e il sistema di formazione di SABA.

Dal canto suo, il dettagliante specializzato SABA si impegna sia a mantenere un'officina specializzata e a rispettare le prescrizioni tecniche, sia a far eseguire correttamente le riparazioni da un'officina convenzionata e a vigilare affinché quest'ultima osservi del pari le prescrizioni tecniche, sia a far eseguire correttamente le riparazioni da un'officina convenzionata e a vigilare affinché quest'ultima osservi del pari le prescrizioni tecniche.

C. Osservazioni di terzi

In seguito alla pubblicazione del contenuto essenziale degli accordi notificati la Commissione ha ricevuto numerose osservazioni da parte di terzi interessati. Le principali obiezioni di carattere generale contro l'esenzione del sistema di distribuzione SABA sono state le seguenti:

- detto sistema impedirebbe il commercio parallelo di prodotti SABA all'interno della Comunità,
- porterebbe tendenzialmente all'imposizione dei prezzi nel commercio,
- i suoi effetti negativi sarebbero tanto più gravi in quanto, avendo numerosi altri produttori del settore istituito sistemi di distribuzione simili, l'esenzione costituirebbe un precedente.

Per quanto riguarda le singole disposizioni dell'accordo di distribuzione, da una parte è stato criticato il fatto che ora oltre a SABA anche i grossisti abbiano la possibilità di designare indipendentemente dettaglianti. Si è obiettato in proposito che questa prassi libererebbe il produttore dalla responsabilità illimitata in ordine ad osservanze del sistema di distribuzione e rischierebbe di indebolire quest'ultimo. Altri hanno criticato due clausole dell'accordo di distribuzione per i dettaglianti specializzati, ossia l'obbligo di impiegare nei reparti specializzati solo personale qualificato che lavora unicamente adibito a questi ultimi e l'obbligo dei dettaglianti specializzati di fornire consulenze e assistenza tecnica ai consumatori finali mediante «personale tecnicamente qualificato». Per quanto riguarda quest'ultimo punto, SABA ha modificato il testo dell'accordo [punto I. B. 3. a)] chiarendo che possono essere impiegati per la vendita non solo i tecnici radiotelevisivi ma anche tutti i venditori specializzati in possesso delle necessarie conoscenze tecniche. Per i motivi esposti nella presente decisione la Commissione non condivide le altre censure.

II. VALUTAZIONE GIURIDICA

A. Applicabilità dell'articolo 85, paragrafo 1, del trattato CEE

1. Gli accordi che SABA ha stipulato o stipulerà con i grossisti e i dettaglianti sono accordi fra imprese che hanno per oggetto e per effetto di restringere il gioco della concorrenza all'interno del mercato comune e che possono pregiudicare il commercio tra Stati membri.

2. I contratti SABA di distribuzione selettiva per la CEE — «grossisti specializzati SABA» e «dettaglianti specializzati SABA» — comportano per SABA l'obbligo di non rifornire i distributori non appartenenti al suo sistema di distribuzione. Da parte loro i «distributori SABA» non possono rifornire rivenditori non riconosciuti da SABA o da un grossista autorizzato.

Nel caso in esame gli obblighi di cui sopra costituiscono restrizioni della concorrenza, poiché riservano l'accesso al sistema di distribuzione SABA ai rivenditori che non solo soddisfano a determinati requisiti generali di qualificazione ma che sono inoltre disposti a promuovere le vendite e a realizzare un certo fatturato.

- a) Secondo la giurisprudenza della Corte di giustizia (sentenza del 25 ottobre 1977, causa 26/76, Metro, raccolta 1977, pag. 1875) i sistemi selettivi di distribuzione costituiscono un elemento di concorrenza conforme all'articolo 85, paragrafo 1, purché la scelta dei rivenditori avvenga secondo criteri oggettivi di indole qualitativa riguardanti la qualificazione professionale del rivenditore, del suo personale e dei suoi impianti, purché questi requisiti siano richiesti indistintamente per tutti i rivenditori potenziali e siano valutati in modo non discriminatorio (semplice obbligo di ricorso a distributori specializzati).
- b) A proposito dei «criteri qualitativi», nella sentenza dell'11 dicembre 1980 (causa 31/80, l'Oréal, raccolta 1980, pag. 3775), la Corte di giustizia ha dichiarato che bisogna inoltre accertare se i criteri stabiliti non vadano oltre le esigenze della distribuzione corretta dei prodotti in questione.

I requisiti relativi alla qualificazione professionale dei «rivenditori SABA», alle conoscenze specifiche del personale di vendita, alla idoneità dei locali di vendita, al servizio di assistenza alla clientela e, per i grossisti, alla costituzione di scorte non vanno oltre quelli che sono propri di un sistema di distribuzione selettiva di prodotti tecnicamente complessi dell'elettronica da intrattenimento. Nella sentenza «Metro» la Corte di giustizia ha ammesso la liceità di una selezione basata su requisiti qualitativi, proprio in considerazione della lunga durata e del prezzo rilevante dei beni di consumo prodotti in questo settore. Poiché l'alto grado di innovazione caratteristico di questo settore industriale risulta nel rapido miglioramento dei prodotti già affermati sul

mercato e nella regolare presentazione di prodotti tecnicamente nuovi (di recente, ad esempio, dei sistemi Video-disc e Compact-disc), è necessario continuare a stabilire criteri di ammissione qualitativi. In linea di massima questi ultimi trovano uguale applicazione per i negozi specializzati e per i reparti specializzati, per cui è giustificata anche l'esigenza della costante presenza di personale di vendita nei reparti specializzati, previsti nel contratto di distribuzione selettiva per dettaglianti specializzati. Questa presenza costante è ovvia in un negozio al dettaglio specializzato.

Dati questi criteri restano esclusi dal sistema di distribuzione SABA solo i rivenditori che non sono disposti o non sono in grado di garantire che la vendita degli articoli in questione sia effettuata da personale addestrato e in locali idonei all'adeguata esposizione e presentazione dei prodotti, né di garantire la fornitura personalmente o tramite terzi, delle prestazioni in garanzia e del servizio di assistenza alla clientela.

Il contratto di distribuzione selettiva SABA, nella parte relativa ai requisiti qualitativi, non cade pertanto sotto il divieto dell'articolo 85, paragrafo 1.

- c) Tuttavia i contratti di distribuzione selettiva debbono essere valutati diversamente qualora prevedano per le imprese partecipanti obblighi e requisiti di ammissione che vanno oltre i limiti suindicati. Essi cadono allora sotto il divieto di cui all'articolo 85, paragrafo 1, ma possono, ove ne ricorrano i presupposti, beneficiare di un'esenzione a norma dell'articolo 85, paragrafo 3 (sentenza della Corte di giustizia del 10 luglio 1980, causa 99/79, «profumi», raccolta 1980, pag. 2511).

I contratti SABA prevedono obblighi particolari di questo tipo.

I dettaglianti specializzati SABA devono infatti essere disposti ed in grado di acquistare e vendere regolarmente i prodotti SABA, di realizzare nel modo più completo possibile il programma di vendite SABA ad essi assegnato e di tenere scorte di apparecchi SABA che garantiscano una rapida consegna ai clienti. I grossisti specializzati che non si riforniscono direttamente presso SABA sono tenuti a realizzare, se possibile, il programma SABA completo. Il contratto di cooperazione, che deve essere firmato dai grossisti tedeschi che si riforniscono direttamente presso SABA, prevede l'obbligo di realizzare il programma completo SABA e

obbliga inoltre i grossisti a concludere con la SABA, agli inizi di ogni anno, un accordo sul volume del proprio fatturato annuo contenente clausole vincolanti relative al fatturato prevedibile, distinto per tipo di prodotto e di unità.

Questi obblighi vanno oltre i requisiti di qualificazione professionale dei rivenditori interessati e del loro personale di vendita e di attrezzatura tecnica dei locali adibiti alla vendita dei prodotti tecnicamente complessi dell'elettronica da intrattenimento. Si tratta di obblighi più ampi, miranti all'incentivazione delle vendite, dal cui soddisfacimento SABA si aspetta effetti favorevoli per lo smercio dei suoi prodotti. Tali obblighi possono escludere in misura notevole dalla distribuzione dei prodotti SABA imprese che, pur soddisfacendo i criteri di ammissione qualitativi, non sono in grado o disposte ad assumere gli obblighi supplementari.

3. I suddetti obblighi di promozione delle vendite limitano allo stesso tempo anche la libertà di scelta dei distributori autorizzati. Essi obbligano i distributori a prestazioni particolari a favore di SABA e limitano quindi la loro libertà di rifornire i dettaglianti e i consumatori sfruttando la concorrenza tra i produttori e stabilendo indipendentemente la loro politica commerciale.
4. Gli obblighi di controllo imposti ai distributori autorizzati nel caso di rifornimento di rivenditori (controllo della matricola di tutti gli apparecchi di SABA e verifica dell'appartenenza dell'acquirente alla rete di distribuzione SABA) mirano a consentire a SABA il controllo del sistema di distribuzione. Tali obblighi costituiscono, quando non vadano oltre le esigenze di un adeguato controllo, un corollario dell'obbligo principale, del quale dovrebbero garantire l'adempimento, e vanno valutate alla stregua di quest'ultimo (sentenza della Corte di giustizia del 25 ottobre 1977, Metro, punto 27 della motivazione). Poiché nella fattispecie il divieto imposto ai distributori SABA di rifornire rivenditori non autorizzati deve essere considerato come una restrizione della concorrenza, devono essere considerati restrittivi della concorrenza anche gli obblighi di controllo miranti a garantire l'osservanza del suddetto divieto, sebbene, essendo limitati allo stretto necessario, essi non costituiscano di per sé limitazioni della concorrenza:

— il controllo della matricola degli apparecchi venduti consente al produttore di indivi-

duare eventuali violazioni delle clausole del contratto di distribuzione selettiva e garantire l'omogeneità del sistema. A norma degli accordi di distribuzione, SABA effettua tale controllo unicamente nei casi in cui abbia fondato motivo di supporre che il distributore SABA di cui trattasi o un altro acquirente non abbiano rispettato le disposizioni contrattuali;

- l'obbligo dei distributori SABA di verificare, prima di rifornire altri rivenditori, se essi appartengano ancora alla rete ufficiale di distribuzione SABA ha subito modifiche rispetto alla regolamentazione anteriore nel senso che ora il controllo può essere effettuato non solo presso SABA ma anche presso l'amministratore fiduciario da essa designato. Questo consente al distributore SABA interessato di rifornire un altro rivenditore senza che SABA ne venga a conoscenza.

5. Poiché il sistema di distribuzione SABA si estende a tutto il territorio della Comunità, e costituisce quindi, per sua stessa natura, una restrizione della concorrenza, esso è già di per sé atto ad ostacolare gli scambi tra gli Stati membri. Quanto al grado di sensibilità della restrizione, la Corte di giustizia, con sentenza 1° febbraio 1978 nella causa Miller (Raccolta 1978, pag. 131), ha stabilito che un'impresa che rifornisce un 5 % del mercato è, per sua natura, capace con il suo comportamento di influire sugli scambi introcomunitari. Tale parte di mercato è superata da SABA nella Repubblica federale di Germania ed in Italia; è il caso dunque di ritenere che almeno in questi due paesi gli ostacoli alla concorrenza riscontrati costituiscono una restrizione sensibile degli scambi introcomunitari.

6. Le altre disposizioni degli accordi non sono atti ad escludere dalla rete di distribuzione SABA i rivenditori professionalmente qualificati, con effetti limitativi della concorrenza, né a restringere la libertà di scelta dei distributori autorizzati.

a) Accordo SABA «Fair-Service»

L'accordo SABA «Fair-Service» si limita a precisare i requisiti di qualificazione professionale dei dettaglianti SABA già previsti dall'accordo di distribuzione selettiva e disciplina inoltre la partecipazione di SABA alle spese per le prestazioni in garanzia, la fornitura dei pezzi di ricambio e l'assistenza tecnica e l'addestramento offerti da SABA

ai dettaglianti. L'accordo non prevede quindi obblighi che escludano rivenditori idonei dalla vendita dei prodotti SABA e che configurino restrizioni della concorrenza ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 1. La Commissione è pertanto in grado di concedere un'attestazione negativa a norma dell'articolo 2 del regolamento n. 17.

b) Procedura di ammissione

Le disposizioni stabilite da SABA per la procedura di ammissione dei rivenditori idonei alla propria rete di distribuzione, nel loro testo attuale, non vanno oltre quanto è necessario per accertare che tutti i rivenditori siano in possesso dei requisiti prescritti e per garantire l'omogeneità del sistema.

La procedura di ammissione utilizzata in origine da SABA era caratterizzata dal fatto che solo SABA poteva decidere se un rivenditore soddisfacesse o meno ai requisiti prescritti. Inoltre SABA non doveva osservare alcun termine per pronunciarsi su una domanda di ammissione.

Per quanto a conoscenza della Commissione, un sistema in base al quale spetta unicamente e illimitatamente al produttore decidere sull'ammissione comporta la possibilità di una valutazione discriminatoria dei requisiti di ammissione. Un produttore può, ad esempio, rifiutare il riconoscimento ad un rivenditore professionalmente qualificato, ma non gradito a causa della sua politica dei prezzi o di vendita, adducendo che non ricorrono determinate condizioni del contratto di distribuzione selettiva, o quanto meno, può servirsi di questo argomento per ritardarne l'ammissione al sistema. La decisione sull'ammissione di un rivenditore alla rete di distribuzione SABA può essere pertanto influenzata da motivi che non solo sono completamente estranei ai requisiti della distribuzione selettiva, i soli rilevanti, ma anzi mirano ad una restrizione della concorrenza. Esiste il rischio di un'applicazione discriminatoria dei requisiti di ammissione, condannata dalla Corte di giustizia a causa del gran numero di commercianti interessati, soprattutto allo stadio del dettaglio. La nuova procedura di ammissione elimina in gran parte tale rischio. Essa prevede le seguenti modifiche, rispetto al sistema precedente:

- SABA si impegna a pronunciarsi su ogni domanda di ammissione di un grossista o dettagliante, qualunque sia lo Stato membro dove ha la sede, nel

termine di quattro settimane. Qualora SABA non si pronunci nel termine suddetto, il rivenditore interessato può considerarsi riconosciuto come rivenditore specializzato SABA, con il quale quest'ultima è tenuta a sottoscrivere quanto prima un contratto di distribuzione selettiva. In questo modo si evitano ritardi eccessivi della procedura di ammissione. Allo stesso tempo l'impegno assunto da SABA di riconoscere ogni rivenditore che soddisfi ai requisiti prescritti favorisce, anche nel caso di rifiuto di una domanda di riconoscimento nei termini prescritti, la posizione giuridica del rivenditore interessato, qualora quest'ultimo voglia far valere in giudizio il proprio diritto contro SABA.

- Inoltre tutti i grossisti specializzati SABA sono autorizzati a designare a loro volta, quali dettaglianti specializzati SABA, i dettaglianti che rispondano ai requisiti prescritti. Dopo aver accertato che sussistono i presupposti del riconoscimento, il grossista può sottoscrivere il contratto con il dettagliante in nome di SABA e rifornirlo. Inoltre il riconoscimento autorizza il rivenditore a ricevere forniture da ogni rivenditore SABA autorizzato. I grossisti che realizzano oltre il 50 % del proprio fatturato con prodotti SABA e che in base al sistema finora in vigore verificavano di persona «in loco» l'esistenza dei requisiti di ammissione dei nuovi clienti potenziali, sono ora autorizzati a decidere autonomamente, qualora ciò sia necessario.
- Poiché i grossisti sono tenuti, se riconoscono un dettagliante, a trasmettere immediatamente a SABA la copia dell'accordo di distribuzione selettiva ad essa destinata, unitamente al rapporto stilato in base alle verifiche effettuate, all'occorrenza SABA può effettuare un controllo a posteriori ed escludere nuovamente dalla rete di distribuzione un dettagliante indebitamente riconosciuto, recedendo dal contratto secondo le modalità esposte in prosieguo. In questo modo si evitano discriminazioni e si garantisce la valutazione uniforme dei requisiti di ammissione.
- Allo stadio dei grossisti il sistema secondo il quale solo SABA — entro il termine ormai di quattro settimane — decide dell'ammissione può sussistere.

Tenuto conto del numero limitato di grossisti in elettronica da intrattenimento che s'interessano alla distribuzione di prodotti SABA, l'obbligo per SABA di decidere nel termine previsto, e la possibilità concessa ai grossisti di far riesaminare, se del caso in base alle norme nazionali secondo i principi enunciati, eventuali decisioni negative, permette già di eliminare, con sufficiente certezza, eventuali possibilità di abuso legate al diritto d'ammissione esclusivo.

c) Revoca della qualifica di rivenditore riconosciuto

Il testo attuale delle clausole dei contratti di distribuzione SABA relativo alla revoca della qualifica di distributore SABA (recesso) e alla sospensione delle forniture (ossia al divieto per tutti gli altri rivenditori riconosciuti di fornire al rivenditore in questione prodotti SABA) elimina ogni rischio di abusi.

- Il requisito del trattamento non discriminatorio di tutti i rivenditori che soddisfino alle clausole del contratto, senza il quale un contratto di distribuzione selettiva non sarebbe lecito, rende impossibile il recesso ordinario dal contratto senza giusta causa. Ormai SABA può recedere dal contratto unicamente qualora modifichi completamente il sistema di distribuzione e receda di conseguenza da tutti i contratti di distribuzione imposta.
- Il recesso per causa grave e il blocco delle forniture sono leciti qualora un rivenditore non soddisfi i requisiti di ammissione (ad esempio, riconoscimento erroneo di un rivenditore non qualificato da parte di un grossista o di un concessionario esclusivo) o cessi di soddisfarli o qualora violi le disposizioni del contratto di distribuzione selettiva in modo tale da mettere in pericolo l'esistenza stessa del sistema. SABA può anche denunciare il contratto senza preavviso ma deve in ogni caso motivare la sua decisione. Il rivenditore può opporvisi, ed in tal caso SABA deve provare i motivi del recesso. L'esclusione definitiva dalla

rete di distribuzione è possibile solo in base a pronuncia giudiziaria.

- Le violazioni delle leggi sulla concorrenza, in particolare il ricorso ad offrire a prezzi di richiamo, non mettono in causa l'esistenza stessa del sistema selettivo. Qualora sussista siffatta violazione, SABA può denunciare il contratto e decretare il blocco delle forniture, solo quando l'infrazione non sia contestata dal rivenditore riconosciuto o sia stata accertata con pronuncia giudiziaria; il che elimina il rischio di una valutazione soggettiva circa l'esistenza di una violazione delle norme sulla concorrenza e di un'esclusione arbitraria dalla rete di distribuzione. Inoltre, il rinvio alle disposizioni nazionali rispettive in materia di concorrenza dà la garanzia che un distributore possa vedersi rinfacciati solo gli atti che le norme del suo proprio paese considerino sleali.

B. Applicabilità dell'articolo 85, paragrafo 3, del trattato CEE

Gli accordi che costituiscono il sistema di distribuzione SABA per la CEE continuano a soddisfare, anche nel loro nuovo testo, ai requisiti di cui all'articolo 85, paragrafo 3.

1. Miglioramento della produzione e della distribuzione dei prodotti

Al sistema di distribuzione SABA possono accedere unicamente i commercianti che non solo soddisfano a determinati requisiti professionali ma che inoltre si adoperano in modo particolare per la vendita dei prodotti contrattuali.

I requisiti di qualificazione professionale garantiscono che tutti i rivenditori SABA dispongano delle conoscenze e degli impianti necessari alla consulenza, alla vendita e al servizio di assistenza alla clientela. D'altra parte è prevedibile che le prestazioni promozionali a cui i rivenditori SABA sono tenuti porteranno anche in futuro ai seguenti miglioramenti, nella produzione e nello smercio dei prodotti contrattuali.

L'obbligo dei grossisti, che si riforniscono direttamente presso SABA, di concludere in precedenza contratti annuali e quadrimestrali sul fatturato, distinti per tipo di prodotto e per unità, e di ritirare i

prodotti ordinati alla data pattuita, consente a SABA di pianificare in modo preciso la produzione e le vendite e di assicurare così la continuità delle consegne, razionalizzando nel contempo la produzione e la distribuzione. Questo vale tanto per i grossisti nella Repubblica federale di Germania che si riforniscono direttamente presso SABA che per i concessionari esclusivi SABA, i quali sottoscrivono anch'essi il contratto di distribuzione selettiva per i grossisti SABA. Nell'ambito di questa cooperazione SABA deve da parte sua, offrire ai suoi grossisti e concessionari esclusivi una gamma di prodotti concorrenziali a prezzi di mercato. A tal fine SABA instaura con i propri grossisti un continuo e stretto rapporto di consulenza, particolarmente per quanto riguarda l'evoluzione della gamma dei suoi apparecchi. I grossisti SABA hanno quindi, al pari dei concessionari esclusivi SABA, la possibilità di partecipare all'elaborazione dei prodotti e del programma, compito al quale essi sono particolarmente idonei per i loro contatti diretti con il mercato. Questo sistema permette ai grossisti e ai concessionari esclusivi SABA di rifornirsi di apparecchi corrispondenti ai bisogni del mercato e ai desideri specifici dei consumatori.

Il fatto che, per la durata degli accordi sul fatturato, i grossisti non possano più rivolgersi ad altri produttori per la parte del fatturato complessivo spettante a SABA, non costituisce uno svantaggio rilevante se paragonato ai suddetti vantaggi. È normale per i grossisti pianificare la loro attività annualmente ed effettuare le relative ordinazioni presso i produttori. Essi sono quindi costretti in ogni caso a concentrare le loro vendite su un programma che elaborano liberamente scegliendo una determinata serie di marche, perdendo in tal modo necessariamente per un intero anno la possibilità di vendere prodotti non compresi nel programma. Gli accordi annuali sul fatturato non restringono quindi eccessivamente la libertà di scelta dei grossisti.

L'obbligo imposto ai grossisti specializzati SABA, dal contratto di distribuzione selettiva SABA per la CEE, di mettere in vendita possibilmente la gamma completa SABA, il corrispondente — ed illimitato — obbligo imposto dall'accordo di cooperazione ai grossisti che si riforniscono direttamente presso SABA e l'obbligo imposto ai dettaglianti specializzati SABA di acquistare e vendere regolarmente i prodotti SABA, di mettere in vendita la gamma SABA al completo e di tenere scorte che garantiscano una rapida consegna ai clienti e consentano una migliore continua fornitura di prodotti SABA ai clienti stessi, sono tutti obblighi che ampliano la gamma dei prodotti SABA disponibili presso grossisti e dettaglianti, per cui i clienti sono sempre a conoscenza quanto meno dell'ampiezza della gamma dei prodotti SABA in vendita e, grazie alle

relative scorte di prodotti, possono contare su rapide consegne.

Nel complesso suddetti vantaggi prevalgono notevolmente sullo svantaggio costituito dal fatto che, fra i rivenditori professionalmente qualificati, vengono ammessi alla rete di distribuzione solo quelli che si dichiarano disposti ad assumere l'obbligo di incentivare le vendite. Tali restrizioni, unitamente ai requisiti prescritti per il commercio specializzato, garantiscono che i prodotti siano venduti solo da rivenditori in possesso di un determinato livello di qualificazione professionale e che si impegnano specificamente a promuovere la vendita dei prodotti SABA. Esse stimolano di conseguenza la concorrenza tra SABA e le altre marche, senza che ne sia peraltro pregiudicata la concorrenza tra i rivenditori SABA.

2. Vantaggi per i consumatori

I menzionati vantaggi per la distribuzione dei prodotti di cui trattasi, ossia la garanzia di un efficiente servizio di assistenza alla clientela, l'offerta di una gamma di prodotti più ampia da parte dei grossisti e dei dettaglianti e la maggiore rapidità delle forniture vanno direttamente a vantaggio dei consumatori.

Per quanto riguarda i vantaggi risultanti dalla razionalizzazione della produzione e della distribuzione dei prodotti SABA è lecito supporre che la forte concorrenza esistente nel settore dell'elettronica da intrattenimento indurrà SABA a trasferire questi vantaggi ai consumatori, tanto più che tutti i grossisti e dettaglianti SABA sono autorizzati a vendere anche prodotti concorrenti.

D'altra parte, la pressione della concorrenza esistente ai vari livelli distributivi è abbastanza forte da indurre i grossisti-concessionari esclusivi e i dettaglianti SABA a trasferire ai consumatori i vantaggi che ad essi derivano dalla razionalizzazione. I dettaglianti specializzati SABA e i consumatori possono infatti acquistare i prodotti SABA da qualsiasi rivenditore SABA della Comunità. Inoltre i contratti di distribuzione selettiva garantiscono espressamente ai rivenditori SABA il diritto di rifornire tutti gli altri rivenditori riconosciuti e di determinare liberamente i prezzi di vendita.

3. Indispensabilità delle restrizioni della concorrenza

Il sistema di distribuzione SABA non prevede obblighi limitativi della concorrenza che non siano indispensabili al conseguimento dei suddetti vantaggi.

L'obbligo di rifornire di prodotti SABA solo i rivenditori in precedenza ammessi alla rete di distribu-

zione SABA da SABA stessa o da un grossista autorizzato SABA costituisce elemento essenziale di ogni sistema selettivo di distribuzione (sentenza delle Corte di giustizia del 25 ottobre 1977, Metro, punto 27 della motivazione). Se tale obbligo non sussistesse, una parte non trascurabile dei prodotti SABA sarebbe venduta da distributori non vincolati agli obblighi della distribuzione selettiva. In questo caso i rivenditori SABA non sarebbero più tenuti ad adempiere agli obblighi ad essi incombenti e di conseguenza non potrebbe più sussistere l'organizzazione distributiva con i vantaggi che ne derivano.

Anche gli obblighi di incentivazione delle vendite, imposti ai grossisti e ai dettaglianti SABA, sono indispensabili al conseguimento dei suddetti vantaggi. Se non esistessero le clausole sull'acquisto regolare degli elementi essenziali della gamma SABA e sulla corrispondente costituzione di scorte, non sarebbe possibile garantire ai clienti una rapida e sicura fornitura dei prodotti in oggetto. Gli ulteriori obblighi imposti dall'accordo di cooperazione ai grossisti che si riforniscono direttamente presso SABA, obblighi consistenti nella conclusione di accordi annuali e quadrimestrali sul fatturato, distinti per tipo di prodotto, sono necessari per la pianificazione della produzione e delle vendite.

4. Eliminazione della concorrenza

Gli accordi che costituiscono il sistema di distribuzione SABA non offrono alle imprese partecipanti la possibilità di eliminare la concorrenza per una parte sostanziale dei prodotti in questione.

Nel mercato comune esistono numerose imprese che producono apparecchi dell'elettronica da intrattenimento che fanno un'effettiva concorrenza a SABA, tanto più che nella maggior parte degli Stati membri la posizione di SABA sul mercato è relativamente debole.

I rivenditori SABA possono farsi concorrenza tra loro in tutta la Comunità sia a livello del commercio all'ingrosso che a quello del commercio al dettaglio.

Essi hanno inoltre il diritto di valersi ogni volta della possibilità di rifornimento più favorevole, dal momento che le forniture tra i rivenditori della rete di distribuzione SABA sono consentite illimitatamente.

Il mercato dell'elettronica da intrattenimento è caratterizzato da una concorrenza particolarmente intensa che risulta soprattutto dal numero di produttori, dal rapido progresso tecnologico e dalla varietà della struttura commerciale. Di conseguenza, sebbene una serie di altri importanti produttori di questi apparecchi utilizzi contratti di distribuzione selettiva a livello comunitario alcuni dei quali peraltro prevedono unicamente l'obbligo del ricorso a distri-

butori specializzati, la Commissione non può constatare che l'ampia diffusione di questi sistemi abbia causato un irrigidimento della struttura dei prezzi.

La Commissione non ha nemmeno potuto constatare che, in seguito alla diffusione dei sistemi selettivi di distribuzione nel settore dell'elettronica da intrattenimento, determinate forme di vendita, quali i discount e i negozi all'ingrosso e al dettaglio che funzionano in self service, risultino escluse dallo smercio dei prodotti in questione. Le condizioni della distribuzione imposte da SABA non sono infatti tali da non poter essere soddisfatte dai suddetti esercizi, anche se a tal fine questi debbano modificare i propri metodi di vendita.

La Commissione può dunque nuovamente concedere una decisione di esenzione ai contratti di distribuzione selettiva di SABA nella CEE.

C. Applicazione degli articoli 6 e 8 del regolamento n. 17

Con lettera del 2 luglio 1979, SABA ha chiesto la proroga oltre il 21 luglio 1980 dell'esenzione del proprio sistema di distribuzione. Dopo essere stata informata delle obiezioni della Commissione sulla possibilità di concedere un'ulteriore esenzione a singole clausole dei contratti di distribuzione selettiva, SABA ha immediatamente modificato le clausole stesse conformandosi alle richieste della Commissione. È pertanto opportuno che la dichiarazione ai sensi dell'articolo 85, paragrafo 3, del trattato, prevista dall'articolo 6 del regolamento n. 17, prenda effetto dal 22 luglio 1980.

In considerazione del periodo già trascorso dalla scadenza della prima esenzione, appare opportuno che, in applicazione dell'articolo 8, paragrafo 1, del regolamento n. 17, la validità della presente decisione sia fissata a 8 anni, affinché la Commissione possa riesaminare gli effetti del sistema di distribuzione SABA sulla concorrenza al termine di un periodo relativamente breve.

La decisione deve essere corredata da oneri che permettano alla Commissione di verificare se SABA agisce in modo discriminatorio nel decidere dell'ammissione o dell'esclusione di un grossista o di un dettagliante. SABA deve dunque riferire annualmente alla Commissione sui casi in cui abbia rifiutato o escluso un grossista o abbia revocato ad un rivenditore la qualifica di «distributore SABA» o abbia decretato il blocco delle forniture a un dettagliante riconosciuto da un grossista oppure abbia chiesto di verificare i registri di vendita di un «riven-

ditore SABA». La decisione si fonda, a tal proposito, sull'articolo 8, paragrafo 1, del regolamento n. 17,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

Sulla base degli elementi a sua conoscenza la Commissione non ha motivo di intervenire, a norma dell'articolo 85, paragrafo 1, del trattato CEE, nei riguardi dell'accordo SABA «Fair-Service».

Articolo 2

Le disposizioni dell'articolo 85, paragrafo 1, del trattato CEE sono dichiarate inapplicabili a norma dell'articolo 85, paragrafo 3, ai seguenti accordi:

- contratto di distribuzione selettiva per la CEE dei «grossisti specializzati SABA»,
- «accordo di cooperazione SABA»,
- contratto SABA di distribuzione selettiva per la CEE per i «dettaglianti specializzati SABA».

Tale esenzione è valida dal 22 luglio 1980 al 21 luglio 1988.

Articolo 3

L'impresa SABA GmbH è tenuta a riferire annualmente alla Commissione, e per la prima volta il 31 dicembre 1984, sui casi in cui

- abbia rifiutato o revocato ad un grossista o a un dettagliante la qualifica di «distributore SABA», ovvero ordinato nei suoi confronti una sospensione delle forniture;
- abbia chiesto di verificare i registri di vendita di un «distributore SABA».

Articolo 4

L'impresa SABA GmbH, D-7730 Villingen-Schwenningen, è destinataria della presente decisione.

Fatto a Bruxelles, il 21 dicembre 1983.

Per la Commissione
Frans ANDRIESEN
Membro della Commissione